

Rolfe, Sydney E. et Damn, Walter (ed.), *The Multinational Corporation in the World Economy*, F.A. Praeger, New York, 1970, 169 p.

Albert Lallier

Volume 2, numéro 4, 1971

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/700158ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/700158ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (imprimé)

1703-7891 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Lallier, A. (1971). Compte rendu de [Rolfe, Sydney E. et Damn, Walter (ed.), *The Multinational Corporation in the World Economy*, F.A. Praeger, New York, 1970, 169 p.] *Études internationales*, 2(4), 709–711. <https://doi.org/10.7202/700158ar>

grand problème est que le GATT n'évolue pas du tout au rythme de l'actualité des relations commerciales et du commerce. Le traité ne devra sa survivance qu'à une modernisation de grande envergure.

J. AHMAD

Économique,
Université Sir George Williams.

TOSCANO, Mario, *Designs in Diplomacy*,
The John Hopkins Press, Baltimore,
413p.

Designs in Diplomacy, tel est le titre anglais du livre du professeur Toscano, auquel s'ajoute un chapitre sur la diplomatie italienne avant le renversement de Mussolini. Il relate essentiellement l'histoire des relations diplomatiques italiennes et européennes, de 1920 à 1943. Les principaux sujets traités sont : l'échec du rapprochement entre la Hongrie et la Roumanie en 1920, l'Italie et les accords nazi-soviets, les relations italo-soviétiques pendant la Seconde Guerre mondiale, et les essais de l'Italie pour se retirer du conflit avant la chute de Mussolini. Dans sa conclusion, l'auteur discute de problèmes particuliers à la Seconde Guerre mondiale, spécialement de l'influence des services de renseignements sur d'importantes décisions politiques prises avant et pendant la Seconde Guerre mondiale.

Feu le professeur Mario Toscano était directeur de l'Institut des traités et de politique internationale à l'Université de Rome. Il était très respecté en Italie et reconnu à l'étranger comme spécialiste de l'histoire diplomatique du XX^e siècle. Le livre indique nettement qu'il a eu accès aux documents privés et gouvernementaux qui demeurent généralement inaccessibles aux intellectuels. En fait, il dirigea la commission du gouvernement italien chargée de la publication des documents auparavant secrets, des archives du ministère des Affaires étrangères, qui remontaient à 1861 et allaient jusqu'à l'effondrement du régime fasciste. Dans le chapitre intitulé « Essais de l'Italie pour se retirer du conflit avant la chute de Mussolini », le professeur Toscano nous livre les confidences personnelles de l'ancienne reine d'Italie, Maria José — dont aucun historien n'a été gratifié — à propos du rôle qu'elle a joué dans

un essai de négociation d'un armistice à Lisbonne, pendant la guerre.

Même si l'on n'accepte pas certaines interprétations du professeur Toscano concernant les événements et les politiques de la Seconde Guerre mondiale, l'ouvrage reste sans aucun doute une excellente histoire diplomatique. C'est l'un des rares livres où l'on trouve une mine de renseignements basés sur des documents secrets, des télégrammes, des procès-verbaux de réunions à un échelon supérieur et de rapports d'ambassades, relativement aux intérêts historiques des puissances européennes. Rédigé dans un style très agréable à lire, il intéressera aussi bien les intellectuels, les étudiants et le grand public. Le traducteur, le professeur George A. Carbone, et l'éditeur nous ont rendu un louable service en nous permettant de lire en anglais quelques-uns des meilleurs essais et articles de Toscano.

L. P. SINGH

Science politique,
Université Sir George Williams.

ROLFE, Sydney E. et DAMN, Walter (éd.),
The Multinational Corporation in the World Economy, F. A. Praeger, New York, 1970, 169p.

Publié sous les auspices de l'Institut atlantique, du Conseil atlantique des États-Unis et de la Commission pour la coopération économique atlantique, cet ouvrage présente les idées et les conclusions d'une conférence sur « les Investissements directs dans la zone atlantique », conférence tenue en 1969 et à laquelle assistaient d'éminents hommes d'affaires des deux rives de l'Atlantique, ainsi que des représentants de gouvernement et des participants directement intéressés à la tenue de cette conférence ou à la lecture et à la discussion des mémoires.

Cet ouvrage se compose de sept chapitres principaux, de l'appendice et de différentes statistiques sur l'affluence des capitaux privés sur la scène internationale.

Le thème développé dans ce livre est que les entreprises internationales sont en somme une bonne chose, qu'elles ont grandement contribué au développement économique et à l'internationalisation, qu'on devrait les laisser fonctionner avec le minimum de contrôle gouvernemental et que, dans l'intérêt de la commu-

auté atlantique, il faudrait assurer un libre courant continu de capitaux privés d'investissement entre les pays.

Les entreprises internationales, en favorisant les investissements directs étrangers, ont grandement profité à l'économie mondiale, surtout parce qu'elles ont entraîné une meilleure répartition des ressources, élargissant le champ des investissements mondiaux sur un marché mondial de plus en plus intégré. Cette évolution a eu pour conséquences et effets secondaires l'amélioration de l'efficacité technologique, une tendance vers le nivellement des taux d'intérêts et des salaires et une augmentation du niveau de vie dans les pays participants.

Le livre fait ressortir les avantages courants d'un apport de capitaux (nette augmentation du rendement, accroissement de la productivité marginale de la main-d'œuvre, effet sur la taxation, effet de croissance à longue portée), il met également l'accent sur le profit qu'en retire l'entreprise qui investit (création de nouveaux marchés, pour se retirer souvent derrière les barrières douanières, augmentation de l'efficacité et de la capacité de concurrence, assurance de sources d'approvisionnement) ainsi que le pays investisseur (les versements des profits renforcent la balance des paiements ; le courant de connaissance et d'information, y compris la formation de chefs d'entreprises compétitifs sur le plan international).

Quant aux effets négatifs, l'ouvrage expose le point de vue de la conférence, c'est-à-dire que la rapide expansion des entreprises internationales peut constituer une menace à la souveraineté nationale ou à l'indépendance à la fois politique et économique d'un État-nation dont les sentiments peuvent se révéler un obstacle au développement ultérieur des investissements directs étrangers, même si en somme, les entreprises internationales se sont comportées comme d'excellents citoyens. Après avoir déclaré qu'on considère le Rapport Watkins « comme le reflet des tendances politiques de ses auteurs plutôt que de la vraie préoccupation des hommes d'affaires canadiens et des consommateurs », les écrivains ont suggéré, selon les recommandations de la conférence, qu'« un code d'éthique à l'usage des gouvernements » soit formulé (c'est-à-dire qu'aucun gouvernement ne puisse rompre l'équilibre des sociétés multinationales par une action unilatérale), et non un code d'éthique à l'usage des sociétés (car « une bonne administration a le devoir de

se conformer aux conditions et aux aspirations du pays hôte ») et que ce code s'applique au marché international des capitaux ».

Les titres des chapitres résument utilement les questions traitées dans le livre : (1) Vue perspective de l'entreprise internationale ; (2) Les aspects économiques des investissements directs européens aux États-Unis ; (3) Les aspects légaux des investissements directs européens aux États-Unis ; (4) Politique américaine antitrust et investissements directs étrangers ; (5) Les investissements directs américains en Europe ; (6) Les investissements directs étrangers au Canada ; (7) Recommandations et Sommaire.

On estime que les principaux obstacles aux investissements directs aux États-Unis sont la politique commerciale américaine, le coût, le financement, ainsi que l'application en dehors du type des lois et des règlements américains. Pourtant, la valeur des investissements directs étrangers aux États-Unis s'élevait à près de 10 milliards de dollars en 1967. Les investissements directs américains en Europe étaient restreints par le contrôle sur l'exportation des capitaux américains, par le refus des compagnies européennes existantes à se laisser acheter par des sociétés américaines et par des interventions gouvernementales particulières et générales.

En ce qui concerne les investissements américains au Canada, la conférence considère le Canada comme un cas particulier, et les conclusions de Safarian et du Rapport Watkins sont longuement traitées dans le livre. L'auteur de ce chapitre, Dr Powrie, analyse avec soin les avantages et les inconvénients du fonctionnement des sociétés sous tutelle étrangère au Canada (la participation canadienne à de hautes fonctions dans les filiales ; l'autonomie des filiales en matière de décision ; le commerce extérieur des filiales ; la recherche et le développement ; la politique financière des filiales ; le rendement des sociétés possédées par des étrangers) mais ne soumet aucune recommandation.

Ce livre est intéressant et enrichissant pour le simple lecteur qui ne peut faire autrement que reconnaître que les sociétés internationales sont utiles et doivent subsister. Ce sera également l'opinion de celui qui prône la liberté du commerce et croit que le laissez-faire favorise la meilleure répartition des ressources et que la libre circulation des capitaux est très avan-

tageuse. Toutefois, le lecteur plus soucieux d'évaluer et les profits et les coûts des investissements directs étrangers aurait préféré qu'on essaie, à la conférence ou dans le livre, de mesurer les effets des investissements directs étrangers sur les variables suivantes : l'emploi et les variations de l'emploi ; le niveau des prix et les changements de prix, surtout les prix à l'importation et à l'exportation ; la valeur totale des intérêts, des dividendes et des profits rapatriés comparée à la valeur totale du capital investi ; la valeur des subsides accordés aux sociétés étrangères désireuses d'investir dans un pays et enfin une estimation des avantages que retire chacun des pays bénéficiaires, car il est évident que les avantages ne sont pas les mêmes pour tous et que, par conséquent, « le profit pour l'économie mondiale » n'est pas forcément la somme des profits de chacun, mais peut-être le reste, une fois déduites du total les pertes nettes encourues par certains pays.

Cependant, le plan de la conférence et du livre n'envisageait pas le débat de ces questions. Nous espérons qu'elles feront l'objet des discussions de l'une des prochaines conférences.

Albert LALLIER

*Économique,
Collège Loyola.*

STANLEY, Timothy W. et WHITT, Darnell M., *Detente Diplomacy: United States and European Security in the 1970's*, publié pour le *Atlantic Council of the United States*, University Press of Cambridge, Mass., 1970, 170p.

Depuis l'appel de Budapest du 17 mars 1969, le projet d'une conférence sur la sécurité et la coopération en Europe a pris corps et l'évolution du problème allemand a créé les conditions favorables à sa convocation dans un avenir prévisible. D'abord accueillie avec méfiance à l'Ouest, puis acceptée sous bénéfice d'inventaire, la proposition d'une telle conférence est aujourd'hui au cœur des débats relatifs à l'établissement d'un nouvel ordre international en Europe. D'où l'intérêt d'un ouvrage comme celui de M.M. Stanley et Whitt, qui examine l'ensemble des problèmes que soulève une telle entreprise et offre au lecteur un ex-

posé clair et pertinent des positions adoptées par les pays principalement intéressés.

Notons toutefois que ce livre est paru au printemps de 1970 et n'a donc pu tenir compte ni des progrès intervenus dans la politique d'ouverture à l'Est (*Ostpolitik*) du gouvernement de coalition socialiste-libéral de la RFA, ni des concessions faites par les pays du Pacte de Varsovie au point de vue occidental, notamment dans le domaine de la réduction des forces. En outre, l'optique des auteurs est résolument américaine et atlantique, ce qui les conduit à privilégier les intérêts des États-Unis et, au sein de la conférence européenne, le dialogue bipolaire au détriment de « l'affirmation par les États européens de leur identité nationale ». Cette façon de voir est d'ailleurs conforme à l'objectif qu'ils s'étaient assigné — définir les options des États-Unis en Europe pendant les années '70 — et comme leur recherche a été effectuée dans le cadre du *Atlantic Council*, il n'y a pas lieu d'être surpris par leurs conclusions. Au demeurant, nul ne s'attendait à ce que l'auteur de *NATO in transition* se rallie à une conception de la « détente, de l'entente et de la coopération » susceptible de mettre en question l'existence des alliances militaires, celles-ci lui apparaissant comme le plus sûr garant de la paix.

La visée étant celle de l'aménagement des rapports entre les deux systèmes politico-militaires qui se font face en Europe et non la construction d'un système de sécurité nouveau dégagé de l'emprise des blocs, M.M. Stanley et Whitt se prononcent pour une diplomatie active vis-à-vis de l'Est et acceptent de jouer le jeu de la conférence européenne sans se faire beaucoup d'illusions sur les résultats qu'on peut en escompter. En tout cas, une telle rencontre ne se justifierait pas à leurs yeux s'il fallait retenir l'ordre du jour proposé par les pays socialistes à Prague en octobre 1969 car elle ne ferait que sceller le *statu quo* en Europe. En revanche, elle pourrait avoir une signification positive et amorcer un processus de détente, si l'URSS acceptait de négocier une réduction mutuelle et équilibrée des forces en Europe et faisait preuve d'une plus grande souplesse dans le règlement de la question allemande. Ils suggèrent donc de faire des contre-propositions pour tester la bonne foi des Soviétiques et, au cas où certaines exigences seraient satisfaites, de rechercher avec eux la solution à des problèmes communs et d'élargir le champ